



BOLETÍN

021 – NOTICIAS Y ACTUALIDAD

‘Es más costoso estar fuera de los tratados’

El comercio es apenas un eslabón de la cadena, hay productores, distribuidores, consumidores. En general, el beneficio social y económico de los acuerdos de libre comercio supera el costo global, dice el directivo.

Los tratados comerciales benefician a industriales, comerciantes y consumidores, de una u otra manera.

Todos, en general, encontrarán el camino para sacar provecho de ellos a medida que entren en vigencia.

Ese es el análisis que hace Guillermo Botero, presidente de la Federación Nacional de Comerciantes, Fenalco, del camino que ha recorrido el país en materia de tratados comerciales.

Dice que al acuerdo con la Unión Europea, uno de los cuales más interés despierta en el sector de los comerciantes, hay que ponerle acelerador.

¿Tiene alguna preocupación particular en materia de TLC?

Lo importante es que el equipo negociador haga un buen trabajo: que escuche a los empresarios, que acopie la mayor cantidad de información clave y que saque el mejor partido de la contraparte.

En general, los procesos de negociación han sido positivos.

Siempre quedará la sensación de que pudo haber negociado algo mejor. Pero, precisamente, de eso se trata: de ceder un poco cada una de las partes y poder llegar así a un acuerdo que las satisfaga.

Medellín: Cl. 35A 66A 37 PBX (4) 3501200 Fax (4) 2659075

Apartadó–Barranquilla–Bogotá–Buenaventura–Cartagena–Cúcuta–Ipiales–Manizales–Santa Marta



BOLETÍN

¿En qué tratados debería avanzar Colombia prioritariamente?

Con la Unión Europea hay que acelerar las cosas, aunque lo que viene de aquí en adelante es un proceso más político que técnico.

¿Qué ha aprendido el país en estos años de negociaciones?

Que es más costoso estar fuera de ellos que adentro.

Los peruanos tienen vigente un TLC con Estados Unidos desde hace cinco años y han logrado aumentar en forma verdaderamente importante sus exportaciones.

¿Cuáles son los acuerdos que recomienda llevar en bloque al Congreso?

Son el de la Unión Europea, Corea del Sur, Alianza Pacífico y Venezuela. En bloque, parece mejor analizar estos temas.

¿En general, por qué le convienen a los comerciantes los TLC?

Porque pueden escoger entre mejores alternativas para surtir sus negocios.

Pero no olvidemos que los comerciantes igualmente comercializan maquinaria y equipo, vitales para la modernización de la industria. Los bienes de capital no tienen arancel, cuando provengan de Estados Unidos y de Canadá.

En términos empresariales, ¿cómo ganan los comerciantes?

En la medida en que los comerciantes ofrezcan más mercancías, a buenos precios, con calidad 1A, obtendrán más ventas, más fidelidad por parte de sus clientes, y ello coadyuva al mejoramiento de las utilidades, lo que, a su vez, se traduce en más recaudación de impuestos para el Estado, más posibilidades de aumentar el empleo formal, y un largo etcétera.



BOLETÍN

¿Los consumidores percibirán reducción en los precios de los productos y servicios que lleguen?

Los consumidores ya están sintiendo los beneficios de los acuerdos comerciales: hoy por hoy, una parte muy importante del mercado automotor se surte de México, ya que allí hay plantas ensambladoras de marcas tan emblemáticas como Ford, Nissan o Volkswagen.

De los países del Mercosur vienen unos quesos maduros de muy buena calidad y a un precio muy sugestivo.

¿Se puede medir de alguna manera en el largo plazo el impacto de los tratados de libre comercio para los comerciantes?

El comercio es apenas un eslabón de la cadena productor, distribuidor, consumidor.

En general, el beneficio social y económico supera el costo global. Los comerciantes también exportan vía comercializadoras internacionales.

¿Cuáles serán los primeros productos o servicios que tendrán los primeros efectos de los tratados de libre comercio?

Sin duda, la maquinaria y equipo, para el caso del TLC con EE.UU. tiene un efecto inmediato: comprar maquinaria de última generación sin arancel es una excelente oportunidad para impulsar la competitividad empresarial. Lo mismo cuando entren en vigencia otros acuerdos.

Algunos se han quejado por una 'cascada' de negociaciones, pero poca preparación del país para lo que se viene. **¿Cree que eso es así?**

No hay nada más peligroso para un empresario que tener un escritorio con una bella vista: hay que buscar las oportunidades.



BOLETÍN

¿Cómo garantizar que en la oferta del comercio, las importaciones no inclinen la balanza en detrimento de la producción nacional?

Los más contentos con el TLC con EE.UU. son los industriales: ingresarán a ese país sin aranceles el 99 por ciento de los productos manufacturados. Eso sí, deben estar alertas al cambio y sacar provecho.

¿Por qué dice que con Estados Unidos no se firmó un tratado con un país, sino el equivalente a 50?

Cada Estado tiene su propia normatividad: la Florida tiene una economía más grande que la de Holanda; Australia genera tanta riqueza como el Estado de Nueva York.

California es la novena economía del mundo. Hay Estados que acostumbran hacer compras públicas de kits escolares. Hay que estar atento a las oportunidades que brinda el mercado.

Ese es el mensaje.

¿Cuál ha sido el aprovechamiento concreto que los comerciantes han hecho del TLC con Estados Unidos y cuál es el interés puntual del sector en los demás?

No llevamos más de cuatro meses con el TLC vigente. Además, en el caso de los productos agropecuarios y de ciertos vehículos, el desmonte arancelario es tan gradual que su efecto, de un año a otro, prácticamente no se siente.

Las compras de cereales de origen estadounidense no tardarán en incrementarse para beneficio del consumidor y para complacencia del Banco de la República.



BOLETÍN

¿De los tratados en proceso de negociación, cuál le genera más expectativa al sector y por qué?

Europa es Europa: allí están socios muy importantes para Colombia: Francia, Alemania, Holanda, España, por ejemplo.

Es muy bueno que los empresarios nuestros tengan también la opción de importar maquinaria de origen europeo: la competencia con los productores norteamericanos será más intensa. Buenísimo.

¿Por qué conviene el TLC con Corea, pese a las preocupaciones que han manifestado algunos sectores?

Lo importante es negociar muy bien, y para ello, disponer de información sobre la estructura económica de Surcorea es vital.



Tomado de:

Constanza Gómez G.

Economía y Negocios

OCTUBRE 3 - PORTAFOLIO

Medellín: Cl. 35A 66A 37 PBX (4) 3501200 Fax (4) 2659075

Apartadó–Barranquilla–Bogotá–Buenaventura–Cartagena–Cúcuta–Ipiales–Manizales–Santa Marta